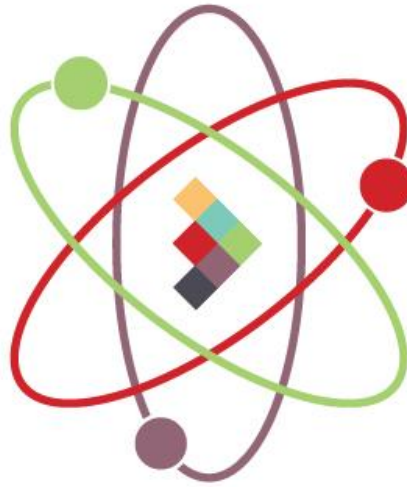




ALIMENTECH NEXT

Guide du programme

Février 2025

AlimenTech Next, un programme du [Réseau canadien d'innovation en alimentation \(RCIA\)](#) est financé en partie par le gouvernement du Canada.

Réseau canadien d'innovation en alimentation

Le Réseau canadien de l'innovation en alimentation (RCIA) est une société privée sans but lucratif dirigé par l'industrie qui a pour vision de devenir un leader mondial de l'innovation en matière alimentaire. Cette vision signifie, qu'avec le temps, le Canada disposera de points de référence lui permettant de déterminer où il se situe sur la scène mondiale en matière d'innovation alimentaire et de poursuivre son ascension dans l'échelle de la compétitivité de l'industrie alimentaire de la planète.

La mission du RCIA est la suivante :

- Stimuler le rendement des entreprises canadiennes en matière d'innovation alimentaire;
- Établir des liens entre les innovateurs et favoriser la collaboration entre des entreprises et des organisations de toutes tailles, de tous secteurs et de toutes régions en vue de favoriser la découverte, le développement et la commercialisation de produits de l'innovation qui profiteront au Canada;
- Faire progresser la capacité d'innovation du Canada afin de maximiser les retombées économiques et le rendement des capitaux engagés dans les secteurs public et privé.

Les membres du RCIA peuvent tirer profit de YODL™ – une plateforme interactive en ligne conçue pour aider les professionnels canadiens de tous les segments du secteur des aliments et des boissons à tisser des liens, à se renseigner et à faire fructifier leurs affaires. YODL est un lieu où les entrepreneurs peuvent découvrir des technologies et des solutions de pointe, rencontrer de nouveaux partenaires commerciaux provenant de tous les échelons de la chaîne d'approvisionnement canadienne et accéder à des possibilités de financement gouvernemental.

Les membres de YODL peuvent :

- consulter un contenu quotidien unique;
- accéder aux défis d'innovation du RCIA et aux événements réservés aux membres;
- se prévaloir d'un encadrement direct offert par les cinq directeurs régionaux de l'innovation du RCIA;
- profiter de possibilités de réseautage et de collaboration avec d'autres professionnels du secteur des aliments et des boissons de tout le Canada; et
- dénicher des ressources opérationnelles (recherches nouvelles et information sur les pratiques commerciales exemplaires, tendances de consommation, initiatives de recherche et de développement, possibilités de formation et bien plus encore).



Table des matières

1.	Survol du programme Alimentech Next	4
2.	Calendrier des dates.....	5
3.	Priorités en matière d'innovation	6
4.	Critères d'admissibilité.....	7
4.1	Critères d'admissibilité pour les demandeurs	7
4.2	Activités admissibles	8
4.3	Critères d'admissibilité liés au niveau de maturité technologique	9
4.4	Coûts admissibles	9
4.4.1	Coûts indirects.....	11
4.4.2	Clause liée aux personnes affiliées	12
4.4.3	Coûts étrangers	12
5.	Présentation des demandes	13
5.1	Étapes du processus de présentation des demandes	13
5.2	Critères d'évaluation des projets	18
5.3	Décisions définitives relatives au programme	20
5.4	Vitrine Technologique Alimentech Next	20
6.	Paramètres applicables à la subvention.....	21
6.1	Partage des coûts.....	21
6.2	Financement et cumul de fonds publics	21
6.3	Frais de gestion du projet	21
6.4	Durée du projet.....	21
7.	Suivi du projet et rapports.....	21
	Annexe A – Exigences générales du RCIA	23
	Annexe B – Échelle des niveaux de maturité technologique.....	25
	Annexe C – Lignes directrices pour la détermination des coûts admissibles et non admissibles.....	26



1. Survol du programme Alimentech Next

Alimentech Next offre des possibilités de subventions uniques aux entreprises technologiques canadiennes en début de démarrage qui souhaitent se tailler une place au sein de l'industrie alimentaire en général ou y vendre leur technologie. Alimentech Next leur permettra d'éprouver et de mettre à l'essai leurs solutions dans des environnements opérationnels et de démontrer qu'elles sont économiquement rentables pour le secteur de l'alimentation.

L'objectif général du programme Alimentech Next est de mettre en valeur l'innovation canadienne et d'offrir aux entreprises technologiques une première chance de mettre à l'épreuve leurs solutions en vue de faire progresser leur commercialisation. Le RCIA financera des projets réalisés avec des entreprises canadiennes qui visent à faire la démonstration de solutions technologiques mises au point au Canada.

Les demandeurs au titre du programme Alimentech Next ont établi leur adéquation produit-marché, savent ce qui est nécessaire pour valider et vendre leur technologie et cherchent à démontrer leur solution dans le secteur alimentaire. Ils possèdent un plan d'affaires et une stratégie de mise en marché, mais ils ont besoin d'une aide financière pour mettre à l'essai leur solution. Par ailleurs, les demandeurs doivent avoir un client potentiel – ou une bonne idée de leur client potentiel idéal – qui pourra confirmer que la technologie proposée est la solution à un problème commercial. Leur partenaire doit aussi être prêt à démontrer que la solution peut pénétrer le marché.

Les demandeurs doivent proposer de nouveaux procédés industriels, de nouvelles catégories de produits, de nouvelles connaissances ou de nouvelles applications de la science. Les initiatives de développement de produits (comme la création d'une nouvelle marque ou d'une nouvelle formulation de produits alimentaires dans une catégorie qui existe déjà [p. ex. une nouvelle barre protéinée]) ne sont pas admissibles au programme.

Pour être admissibles au programme, toutes les propositions de projet doivent :

- être présentées par des entreprises canadiennes constituées en société qui ont réalisé des ventes annuelles inférieures à 1 million de dollars au cours de leur dernier exercice;
- viser la démonstration d'innovations à un niveau de maturité technologique (NMT) allant de 4 à 7, les projets idéaux aboutissant à la démonstration d'un prototype de système dans un environnement opérationnel (NMT 7);
- traiter d'une solution déployée en aval de l'exploitation agricole, c'est-à-dire une solution non axée sur des activités agricoles; et
- **nouveauté cette année** : toutes les entreprises faisant demande au programme Alimentech Next doivent démontrer qu'ils ont mis en place ou sont en train de développer une stratégie de propriété intellectuelle. Les demandeurs qui n'ont pas encore commencé à élaborer leur stratégie de propriété intellectuelle devront indiquer les postes budgétaires correspondant à ces coûts ou prouver leur implication auprès de ressources en propriété intellectuelle telles qu'Axelys Québec, Propriété intellectuelle Ontario, ÉleverlaPI ou un cabinet d'avocats afin de recevoir une subvention du RCIA.



Les coûts totaux admissibles du projet doivent se situer entre 200 000 \$ et 500 000 \$; le montant maximal de subvention de contrepartie du RCIA correspondra à 50 % des coûts totaux admissibles du projet, soit 250 000 \$.

La subvention sera accordée à titre de remboursement, et le RCIA exigera le paiement de frais de gestion non remboursables équivalant à 5 % des coûts totaux admissibles du projet.

Le processus de demande comporte deux étapes.

1. Les demandeurs devront d'abord inscrire leur projet avec un expression d'intérêt et présenter une plateforme de lancement. Il s'agit d'une composante notée et compétitive.
2. Les demandeurs sélectionnés seront ensuite invités à remplir une proposition qui décrira la portée globale du projet et comprendra un budget, ainsi qu'un pitch vidéo de 5 minutes sur leur technologie et leur entreprise.

Les demandeurs doivent être membres du RCIA. L'adhésion est gratuite sur le site www.cfin-rcia.ca.

Le formulaire de la demande peut être trouvée à <https://cfin-rcia.smartsimple.ca/>

Un survol du programme et tous les documents associés peuvent être trouvé a : <https://www.cfin-rcia.ca/programs/foodtech-next>

Si vous avez des questions après avoir examiné le guide du programme, contactez l'équipe RCIA à innovation@cfin-rcia.ca.

2. Calendrier des dates

La fenêtre d'expression d'intérêt pour le cycle 2025-2026 de Alimentech Next s'ouvrira le **24 février 2025**.

Les demandeurs sont encouragés à soumettre une déclaration d'intention dûment remplie via notre portail de candidature avant **23h59 heure locale le 7 avril 2025**.

Les notifications aux manifestations d'intérêt retenues seront émises d'ici le **30 avril 2025**.

Les demandeurs invités à soumettre une proposition complète doivent soumettre leur proposition avant **23h59 heure locale le 26 mai 2025**.

Dans le cadre de cette demande, la date de début du projet pour les coûts éligibles ne sera pas antérieure au 1 juillet 2025.

Les avis d'approbation de projet seront publiés à la mi-juin 2025.



3. Priorités en matière d'innovation

Tous les projets doivent être alignés sur au moins une priorité en matière d'innovation du RCIA. Les trois priorités du RCIA pour les projets sont :

- Mise au point de produits et de procédés
- Durabilité de l'écosystème alimentaire
- Création de chaînes d'approvisionnement agiles et sécuritaires

MISE AU POINT DE PRODUITS ET DE PROCÉDÉS INTELLIGENTS

La mise au point de produits et de procédés intelligents vise le développement et l'innovation dans les domaines suivants :

- avantages pour la santé, la nutrition et le bien-être;
- nouvelles applications robotiques permettant d'accroître la productivité, la salubrité alimentaire et la sécurité des travailleurs;
- intelligence artificielle (IA), capteurs, apprentissage automatique et mégadonnées permettant d'améliorer l'efficacité;
- sciences émergentes telles que les cultures de protéines.

DURABILITÉ DE L'ÉCOSYSTÈME ALIMENTAIRE

La durabilité de l'écosystème alimentaire vise le développement et l'innovation dans les domaines suivants :

- réduction du gaspillage alimentaire;
- plus grande récupération de valeur;
- circularité et suprarécyclage;
- emballage écologique et intelligent;
- utilisation plus efficace des intrants, notamment l'énergie, l'eau et le carbone.

CRÉATION DE CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT AGILES ET SÉCURITAIRES

La création de chaînes d'approvisionnement agiles et sécuritaires vise le développement et l'innovation dans les domaines suivants :

- logistique et chaîne d'approvisionnement;
- analyse de la satisfaction des consommateurs et des clients;
- salubrité alimentaire;
- sécurité alimentaire;
- Internet des objets et autre application numérique liée aux chaînes de production alimentaire;
- chaîne de blocs et traçabilité.

[Nos anciens bénéficiaires de subvention peuvent être consultés ici.](#)



4. Critères d'admissibilité

4.1 Critères d'admissibilité pour les demandeurs

Pour être admissibles au programme, tous les projets doivent :

- être menées par une entreprise constituée en société au Canada qui a généré des revenus annuels ne dépassant pas un million de dollars au cours de son dernier exercice;
- être mises en œuvre par un membre du RCIA;
- être axées sur un maillon de la chaîne d'approvisionnement alimentaire en aval de l'exploitation agricole;
- proposer une possibilité de mise à l'essai et de démonstration d'une technologie ou d'une solution qui n'a pas encore été commercialisée;
- prévoir des travaux de recherche et de développement à un niveau de maturité technologique (NMT) allant de 4 à 7 (pour en savoir plus, allez à 4.3 – Critères d'admissibilité liés aux niveaux de maturité technologique);
- commencer au plus tôt le 1^{er} juillet 2025 et ne pas durer plus de 18 mois (ne peut excéder le 31 décembre 2026); et
- être mises en œuvre par des demandeurs qui ne mènent pas d'autres projets actifs financés par le RCIA (projets approuvés avec un accord-cadre de projet signé et qui n'ont pas encore soumis leur rapport final).
- **Nouveauté cette année** : toutes les entreprises faisant demande au programme Alimentech Next doivent démontrer qu'ils ont mis en place ou sont en train de développer une stratégie de propriété intellectuelle. Les demandeurs qui n'ont pas encore commencé à élaborer leur stratégie de propriété intellectuelle devront indiquer les postes budgétaires correspondant à ces coûts ou prouver leur implication auprès de ressources en propriété intellectuelle telles qu'Axelys Québec, Propriété intellectuelle Ontario, ÉleverlaPI ou un cabinet d'avocats afin de recevoir un financement du RCIA.

Le demandeur principal et les partenaires du projet

Les demandes doivent être présentées par le concepteur de la technologie ou de la solution, et ce dernier doit être le détenteur des droits de propriété intellectuelle de la solution qui sera éprouvée ou mise à l'essai dans le cadre du projet (le demandeur principal).

Les partenaires du projet – vraisemblablement des acteurs du secteur de l'alimentation – doivent veiller à ce que les projets pilotes et de démonstration aient lieu dans des environnements opérationnels. Les partenaires d'un projet peuvent engager des dépenses dans le cadre du programme Alimentech Next et en demander le remboursement au RCIA. Ces dépenses doivent être détaillées à l'étape de la présentation de la proposition et être approuvées par le RCIA avant le début du projet.

Les partenaires peuvent également apporter une contribution financière directe aux demandeurs principaux dans le cadre du programme Alimentech Next. Ces contributions doivent être décrites à l'étape de la proposition complète. Aucune exigence minimale ne s'applique aux contributions financières des partenaires; toutefois, la demande doit clairement démontrer que chaque



partenaire joue un rôle actif dans le projet et que sa participation est nécessaire à l'atteinte des résultats escomptés du projet.

Dans des circonstances exceptionnelles, des organismes internationales (sociétés étrangères et organismes de recherche non constitués en société au Canada) peuvent également participer en tant que partenaires aux projets du RCIA, sous réserve de l'approbation écrite préalable du RCIA. Veuillez nous contacter pour discuter si vous avez des partenaires internationaux.

Une entente de collaboration doit définir les rôles du demandeur principal et des partenaires, préciser la répartition des coûts projetés et inclure des dispositions relatives à la gestion conjointe des risques. L'entente de collaboration doit préciser comment la propriété intellectuelle découlant des projets sera gérée. La rédaction de l'entente de collaboration est une responsabilité qui incombe au demandeur principal et aux partenaires. Une copie de l'entente de collaboration doit être déposée auprès du RCIA après la signature de l'accord-cadre du projet.

Les responsabilités du demandeur principal comprennent les suivantes (liste non exhaustive) :

- veiller au respect de l'accord-cadre relatif au projet du RCIA;
- s'assurer que tous les partenaires contribuent au projet, comme le prévoit l'entente de collaboration;
- superviser le rendement du projet conformément aux plans de gestion du projet et des risques;
- approuver et regrouper les demandes de remboursement des dépenses admissibles du projet et les soumettre au RCIA;
- surveiller l'avancement du projet conformément aux demandes de renseignements et aux paramètres de rendement figurant dans l'accord-cadre relatif au projet du RCIA, et en rendre compte.

Les responsabilités des partenaires comprennent les suivantes (liste non exhaustive) :

- veiller au respect de l'accord-cadre relatif au projet du RCIA;
- soumettre les dépenses admissibles du projet pour lesquelles ils souhaitent obtenir un remboursement, conformément aux instructions du demandeur principal et aux dispositions énoncées dans l'accord-cadre relatif au projet; et
- rendre compte l'avancement du projet conformément aux demandes de renseignements et aux paramètres de rendement figurant dans l'accord-cadre relatif au projet du RCIA.

Vous trouverez des détails sur les exigences générales du RCIA applicables au demandeur et à la propriété intellectuelle à l'[Annexe A – Exigences générales du RCIA](#).

4.2 Activités admissibles

Les coûts admissibles comprennent généralement les dépenses liées aux activités suivantes :

- Démonstration de la technologie à grande échelle, y compris le perfectionnement et la mise au point de nouvelles technologies conçues pour soutenir des applications de production précises à des niveaux moyens à avancés de maturation technologique. Les projets doivent couvrir un large éventail de NMT et soutenir le développement et la



croissance d'écosystèmes d'innovation au moyen d'activités allant de la recherche à la pré-commercialisation.

4.3 Critères d'admissibilité liés au niveau de maturité technologique

Il existe neuf niveaux de maturité technologique (NMT), les technologies se situant au NMT 1 étant les moins prêtes pour la commercialisation et celles se situant au NMT 9 étant prêtes à être utilisées dans des conditions réelles. Pour être admissibles au programme, tous les projets doivent porter sur des activités de recherche et de développement aux NMT 4 à 7. Voir l'[Annexe B sur l'échelle des niveaux de maturité technologique](#).

Les demandeurs doivent décrire les activités du projet dans leur plan de travail et préciser le NMT associé à chaque activité.

4.4 Coûts admissibles

Les coûts totaux admissibles du projet doivent se situer entre 200 000 \$ et 500 000 \$; le montant maximal de subvention de contrepartie du RCIA correspondra à 50 % des coûts totaux admissibles du projet, soit 250 000 \$.

Pour une description complète des coûts admissibles, veuillez consulter [Annexe C – Lignes directrices pour la détermination des coûts admissibles et non admissibles](#).

Les coûts admissibles associés au projet doit appartenir à l'une de ces catégories de coûts admissibles :

- coûts salariaux directs;
- sous-traitants et consultants;
- matières directes;
- équipement;
- terrain, bâtiment et amélioration de bâtiments;
- autres coûts directs.

Dans les tableaux suivants, le terme « demandeur » désigne le demandeur principal ou ses partenaires.

Coûts salariaux directs
Les coûts salariaux directs sont les coûts des traitements et des salaires bruts de personnel technique engagés et payés par le demandeur pour des activités approuvées qui peuvent être précisément décrites et quantifiées comme ayant été réalisées dans le cadre du projet et qui sont décrites et quantifiées de la même manière dans le système de comptabilité analytique du demandeur. Le système de comptabilité analytique doit démontrer de manière suffisante que les heures travaillées par les employés sont directement liées aux activités approuvées du projet.
Les salaires des propriétaires/actionnaires majoritaires de l'entreprise du demandeur ou du partenaire du projet ne sont pas admissibles au remboursement.



Sous-traitants et consultants
Les coûts des sous-traitants ou des consultants engagés et payés pour les activités approuvées du projet sont les coûts de travaux ou de services exécutés par un tiers externe qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme ayant été engagés et payés dans le cadre des activités approuvées du projet. Le demandeur ne peut pas être à la fois le bénéficiaire d'un financement reçu du RCIA à l'égard d'un projet et un sous-traitant pour ce même projet.
Matières directes
Les coûts engagés et payés pour des matières qui peuvent être précisément décrites et quantifiées comme ayant été transformées, fabriquées et utilisées dans le cadre des activités approuvées du projet, lesquelles sont quantifiées de la même manière dans le système de comptabilité analytique du demandeur. i. Les matières achetées uniquement dans le cadre des activités approuvées du projet doivent être comptabilisées au prix, net de toutes taxes de vente, payé par le demandeur, après déduction de toutes remises accordées par les fournisseurs. ii. Les matières issues des stocks généraux du demandeur doivent être quantifiées conformément à la méthode d'établissement du prix des matières qui est couramment utilisée par le demandeur. Les matières directes comprennent toute matière première qui est « utilisée » dans le cadre des activités approuvées du projet.
Équipement
Les coûts en capital qui ont été engagés et payés à l'égard de l'équipement qui peut être précisément décrit comme ayant été acheté dans le cadre des activités approuvées du projet et quantifié de la même manière dans le système d'établissement des coûts du demandeur. Le plan de travail du projet doit décrire en détail l'équipement important qui est nécessaire à la réalisation des activités approuvées du projet. Voir les scénarios ci-dessous pour obtenir des éclaircissements au sujet de cette catégorie de coûts. i. Si un demandeur construit l'équipement lui-même, les coûts seraient inclus dans la catégorie appropriée (matières directes, coûts salariaux directs, etc.). ii. Si un demandeur fait construire de l'équipement par un tiers, les coûts seraient inclus dans la catégorie de l'équipement s'ils sont facilement reconnaissables à ce titre, sans quoi ils pourraient être imputés à la catégorie des sous-traitants. iii. Si un demandeur achète directement une pièce d'équipement, les coûts seraient inclus dans la catégorie de l'équipement. Les coûts d'équipement comprennent les coûts d'achat de l'équipement nécessaire à la réalisation des activités approuvées du projet, les coûts de modification ou de modernisation de l'équipement, les coûts de remise en état de l'équipement et les frais d'expédition. Les biens d'équipement acquis pour le projet peuvent être soumis à l'approbation du RCIA et d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) à des fins d'aliénation, conformément à l'accord-cadre relatif au projet.
Terrain, bâtiment et amélioration de bâtiments



Les coûts en capital engagés et payés à l'égard de terrains, de bâtiments ou d'améliorations apportées à des bâtiments dans le cadre des activités approuvées du projet, dont le RCIA a autorisé le remboursement.

Les coûts de construction admissibles peuvent inclure les coûts d'acquisition, la construction ou l'agrandissement d'installations, l'aménagement d'installations d'essai, les investissements dans des bâtiments modernes, les baux immobiliers et fonciers (coûts supplémentaires associés à la location de terrains pendant les activités de projet approuvées) et les améliorations permanentes apportées à des bâtiments. Voir les scénarios ci-dessous pour obtenir des éclaircissements au sujet de cette catégorie de coûts.

1. Si un demandeur a construit l'installation lui-même, les coûts seraient inclus dans la catégorie appropriée (matières directes, coûts salariaux directs, etc.).
2. Si un demandeur fait construire une installation par un tiers, les coûts seraient inclus dans la catégorie des sous-traitants.
3. Si un demandeur achète directement un bâtiment déjà construit, les coûts seraient inclus dans la catégorie des bâtiments.

Autres coûts directs

Il s'agit de coûts directs admissibles n'entrant pas dans les catégories des coûts directs susmentionnées, mais qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme ayant été engagés et payés par le demandeur dans le cadre des activités approuvées du projet et qui sont décrits et quantifiés de la même manière dans le système d'établissement des coûts du demandeur. Les frais d'expédition sont un autre coût direct.

Entrent également dans la catégorie des coûts directs les coûts de déplacement et coûts des activités de sensibilisation, c'est-à-dire les coûts directs admissibles engagés et payés par le demandeur, qui sont directement associés à des activités approuvées du projet. Les coûts de déplacement doivent être appropriés, économiques, raisonnables et accessibles pour la plupart des employés du demandeur. Le remboursement des coûts de déplacement peut être demandé jusqu'à concurrence de l'indemnité maximale, conformément à la politique relative aux déplacements du RCIA.

Les coûts engagés dans l'élaboration des demandes de projet ne seront pas admissibles au financement. Le RCIA fournira un financement pour les projets en remboursant aux demandeurs approuvés une partie des dépenses de leur projet qui sont raisonnables et éligibles.

4.4.1 Coûts indirects

Les coûts indirects (frais généraux) sont les coûts qui, bien qu'ayant nécessairement été engagés et payés par le demandeur pour la conduite de ses activités de façon générale, ne peuvent pas être décrits et quantifiés comme étant directement applicables à la réalisation des activités approuvées du projet (c'est-à-dire celles qui sont décrites dans le plan de travail du projet).

Lors de la construction de votre budget, l'outil budgétaire du RCIA ajoutera automatiquement 55 % sur la main-d'œuvre directe éligible pour tenir compte des frais généraux. La partie



maximale des coûts d'un projet qui sera constituée de main-d'œuvre indirecte ne dépassera pas 15 % du total du projet éligible. Si votre projet est approuvé, le RCIA appliquera automatiquement un montant de coût indirect à chacune de vos réclamations en fonction du montant de main-d'œuvre directe soumis.

Les coûts inadmissibles comprennent des articles comme les gants en caoutchouc, les filets à cheveux, les fournitures de sécurité, l'équipement et le mobilier de bureau, la main-d'œuvre administrative générale, les avantages sociaux, l'électricité et l'éclairage, les impôts fonciers, les baux à construction, etc.

Un aperçu complet des coûts indirects est disponible à [Annexe C – Lignes directrices pour la détermination des coûts admissibles et non admissibles](#).

4.4.2 Clause liée aux personnes affiliées

Les personnes affiliées sont des parties considérées et traitées au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ce qui inclut, sans s'y limiter, deux entités ou plus qui ont le même personnel attitré ou des entités qui ont une relation commerciale active.

Dans le cas de coûts admissibles pour des biens ou des services engagés et payés avec une personne affiliée, le montant des coûts engagés et payés :

- ne doit pas dépasser leur juste valeur marchande;
- dans le cas d'un bien ou d'un service pour lequel il n'existe pas de juste valeur marchande, le montant ne doit pas dépasser la juste valeur marchande de biens similaires;
- dans le cas d'un bien ou d'un service pour lequel il n'existe ni juste valeur marchande ni biens similaires, le montant ne doit pas dépasser la somme des coûts directs applicables et des coûts indirects (frais généraux), au taux stipulé dans l'accord-cadre relatif au projet, plus un bénéfice de 5 %.

Remarque : Il est important que le demandeur identifie lui-même, dès le départ, les parties liées ou les personnes affiliées qui fourniront en sous-traitance des biens ou des services dans le cadre des activités approuvées.

Pour les filiales à part entière du demandeur principal/partenaire qui réalisent des activités approuvées, les coûts admissibles engagés et payés seront réclamés, en leur nom, par le demandeur principal/partenaire; ces coûts doivent être traités comme si la filiale à cent pour cent était le demandeur principal/partenaire.

4.4.3 Coûts étrangers

Tout coût pris en charge admissible survenant à l'extérieur du Canada (coûts étrangers) doit être préalablement approuvé par écrit par le RCIA avant que le coût ne soit engagé. Ces coûts seront identifiés par la collaboration à l'étape de la proposition complète.

Le Réseau canadien d'innovation alimentaire est limité dans sa capacité à supporter un grand volume de coûts étrangers.



Les coûts étrangers surviennent lorsque les matériaux, l'équipement, le personnel ou les ressources sont physiquement situés à l'extérieur du Canada. Par exemple, un employé d'une société canadienne basé aux États-Unis est considéré comme un coût étranger, car son lieu de travail est à l'extérieur du Canada.

Les sous-traitants ou consultants d'entreprises non canadiennes sont considérés comme des coûts étrangers s'ils exécutent leur travail à l'extérieur du Canada. S'ils viennent sur un site de projet au Canada, leurs activités ne sont pas des coûts étrangers.

Pour l'équipement ou les matériaux ; s'ils proviennent de l'étranger mais sont importés au Canada pour être installés et utilisés dans le cadre des activités du projet, ils sont considérés comme des coûts non étrangers.

Pour un aperçu complet de la politique relative aux coûts étrangers, veuillez consulter [Annexe C – Lignes directrices pour la détermination des coûts admissibles et non admissibles](#).

5. Présentation des demandes

Le formulaire de la demande peut être trouvée à <https://cfin-rcia.smartsimple.ca/>

Les demandes doivent être complétée en ligne sur le portail. Voir le [calendrier des dates](#) pour un aperçu complet de la chronologie du programme.

Il y a deux phases à l'admission au programme:

1. Expression d'intérêt : l'expression d'intérêt est une composante notée du processus de candidature et est hautement compétitive. Les demandeurs sont encouragés à répondre pleinement aux questions et à joindre tous les documents requis. Les candidatures incomplètes ne seront pas acceptées.
2. Proposition complète : les manifestations d'intérêt les mieux notées seront invitées à remplir une demande plus complète et à décrire leur projet. De plus, les demandeurs à ce stade seront invités à préparer des pitch vidéo et seront invités à de courts entretiens avec le Conseil consultatif de l'innovation du RCIA à une date déterminée, dans le cadre du processus de prise de décision de financement.

Les demandeurs retenus seront annoncés lors d'une vitrine sur la technologie et la collaboration qui aura lieu en février 2026 à Ottawa. La participation à l'événement est obligatoire pour les lauréats du programme. Les frais de déplacement seront couverts par le RCIA pour les lauréats.

5.1 Étapes du processus de présentation des demandes

Étape 1 : Expression d'intérêt

Aux fins du respect des conditions d'admissibilité, l'expression d'intérêt du demandeur principal doit certifier :



- que le demandeur a lu, compris et est prêt à se conformer aux exigences du projet du RCIA;
- que le projet est de nature collaborative et que tous les partenaires sont indiqués;
- que le demandeur principal et les partenaires sont constitués en société au Canada;
- que le projet sera réalisé au Canada;
- que le projet est supplémentaire et nouveau;
- que le projet ne pourrait pas être entrepris à la même échelle sans la subvention du RCIA;
- que le demandeur est prêt à investir dans le projet dans l'horizon de financement du RCIA;
- que le demandeur a les moyens financiers et les capacités en gestion de projet requis pour mener le projet à bien;
- que le demandeur accepte de fournir les informations nécessaires au RCIA pour assurer la diligence requise (peut inclure la fourniture d'informations supplémentaires à la demande du RCIA, y compris, mais sans s'y limiter, les états financiers des deux dernières années du demandeur principal et des partenaires, préparés par un comptable externe).

Dans l'expression d'intérêt, les demandeurs sont invités à donner un aperçu de haut niveau de leur projet dans lequel sont précisés, entre autres choses, les points suivants :

- le nom légalement enregistré du demandeur principal (cette information peut être divulguée publiquement)*;
- dates de début et de fin du projet proposé ;
- un profil de leur entreprise, incluant ;
 - adresse, ville/municipalité, province, code postal, site Web (URL), numéro d'entreprise à 9 chiffres, date de constitution;
 - Certaines informations affichées at ces étapes sont copiées directement à partir de vos profils d'organisation et d'utilisateurs et apparaîtront en lecture seule dans ce formulaire. Si les informations affichées ne sont pas à jour, veuillez mettre à jour les profils de votre organisation et de vos utilisateurs avant de remplir et de soumettre ce formulaire ;
 - Pourcentage de propriété canadienne – Indiquez dans quel pourcentage l'entreprise est détenue par des Canadiens ou des entreprises constituées en société au Canada (selon la proportion d'actions avec droit de vote);
 - Liste des actionnaires – indiquez le nom et la part de propriété des actionnaires majoritaires du demandeur;
 - Code SCIAN – Le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord est conçu par des organismes de statistiques du Canada, du Mexique et des États-Unis. Pour un complément d'information à ce sujet, consultez le [site Web](#) de Statistique Canada.
 - Veuillez indiquer toute procédure judiciaire, le cas échéant, qui pourrait nuire à votre entreprise ;
 - Données démographiques sur la propriété du demandeur – veuillez répondre aux questions démographiques concernant la propriété de l'entreprise.
- Exercice financier du demandeur : Veuillez fournir les données de votre dernier exercice financier terminé. Veuillez noter que des rapports réguliers sur ces données sont requis si votre projet est approuvé.
 - Revenus provenant d'activités canadiennes;



- Revenus tirés de ventes sur le marché intérieur;
- Valeur des exportations;
- Dépenses canadiennes brutes en recherche et développement;
- Nombre total d'équivalents temps plein (ETP) dans votre entreprise au cours de l'année civile écoulée - Les chiffres sur l'emploi doivent être fournis en utilisant la définition suivante d'un ETP : « signifie chaque employé ou, le cas échéant, stagiaire, qui travaille pour le client sur une base à temps plein (c'est-à-dire qu'ils sont responsables de travailler au moins 2080 heures lorsqu'ils sont calculés sur une base annuelle) et, dans le cas d'employés rémunérés à l'heure ou de stagiaires qui sont responsables de travailler pour l'entreprise moins qu'à temps plein, chacun équivalent à un tel travailleur à temps plein, où le nombre de ces équivalents est calculé en divisant (a) par (b) où (a) = le total de toutes les heures travaillées par ces personnes pour le client, y compris les heures qu'elles ont prises congés payés, congés de maladie et autres motifs similaires, calculés sur une base annuelle, et (b) = 2 080 heures ». Veuillez inclure tous les employés rémunérés dans la déclaration et exclure les employés en congé sans solde.
- Personne-ressource principale du projet : La principale personne-ressource pour le projet sera la personne responsable de communiquer avec le personnel du RCIA pendant le processus de demande. Cette personne doit connaître la demande et les partenaires du projet.
- Le nom du projet et une brève description de celui-ci (ces informations peuvent être divulguées publiquement)*;
- Bref profil de l'entreprise (500 mots au maximum);
- Argumentaire éclair (100 mots au maximum) pour leur solution;
- Réponses courtes (500 mots au maximum) aux questions suivantes :
 - Quelle est l'adéquation produit-marché de votre solution pour les clients du secteur de l'alimentation (transformation, distribution, services alimentaires ou épicerie de détail)?
 - Décrivez votre état de préparation en vue de la mise en œuvre d'un projet pilote. Décrivez les activités à réaliser avant le lancement du projet pilote ainsi que la portée et l'objectif du projet pilote que vous souhaitez mener. En cas de succès, comment ce projet pilote s'inscrit-il dans vos plans de commercialisation et de croissance?
 - Veuillez décrire votre partenaire cible pour votre projet pilote, y compris son secteur d'activité, sa taille et tout autre détail qualifiant. Si vous avez trouvé un partenaire, veuillez décrire l'état actuel de votre relation.

Tous les demandeurs devront annexer à leur proposition une plateforme de lancement/présentation d'entreprise (pitch deck) qui ne doivent pas comporter plus de 10 diapositives et aborder les 6 domaines suivants :

- Articulation du problème et de la solution
 - Présentez une vue d'ensemble du défi ou de l'opportunité au sein du secteur que la solution du demandeur cherche à relever ou à saisir.
- Étapes franchies à ce jour et capacités de l'équipe
 - Présentez l'équipe et les capacités dont elles disposent pour mener à bien les activités proposées.
 - Démontrez la préparation en vue du projet pilote ainsi que les progrès réalisés à ce jour.



- L'environnement concurrentiel
 - Décrivez la manière dont les clients résolvent ce problème aujourd'hui.
 - Précisez la proposition de valeur unique de l'entreprise.
 - Présentez les concurrents et leurs forces, ainsi que la manière dont le demandeur se compare à eux.
- L'opportunité dans le marché
 - Démontrez qu'une étude de marché a été réalisée, définissez les clients idéaux et expliquez comment une confirmation a été obtenue par des données tierces.
- Aspects novateurs du projet
 - Décrivez les espaces blancs en PI, s'il y a lieu.
 - Présentez une stratégie solide en matière de PI, y compris les actifs de PI actuels et futurs, et le type de PI.
- Aperçu budgétaire
 - Fournissez le montant de la subvention demandé, les coûts principaux et les dépenses prévues.
 - Il n'est pas nécessaire de fournir le niveau de détail qui devra être fourni dans la proposition complète, mais il faut présenter une idée générale de ce à quoi les fonds attribués seront affectés.

*Les informations peuvent être divulguées publiquement afin d'assurer le respect des exigences en matière de diligence raisonnable initiale liée au projet.

Les demandeurs recevront une confirmation par courriel lors de la soumission de leur expression d'intérêt.

Les demandeurs retenus seront informés par courriel et auront accès à la proposition complète le 30 avril 2025.

Étape 2 : Proposition complète

Les demandeurs retenus à la suite du processus de sélection initiale (expression d'intérêt) seront invités à présenter une proposition dans laquelle ils fourniront plus de détails sur leur projet.

La proposition comprendra :

- le gabarit de la demande dûment rempli;
- un budget et du plan de travail dûment rempli;
- des pièces jointes facultatives à l'appui de la proposition;
- un vidéo pitch de 5 minutes pour fournir un aperçu de la solution, de l'opportunité et du projet.

Le demandeur devra répondre aux questions suivantes.

- Relations avec les partenaires : quel est l'état actuel de vos relations avec vos partenaires pour le projet pilote?
 - Détaillez les relations en phase de découverte ou de proposition, ou les partenaires qui se sont engagés.
 - Si des partenaires contribuent des fonds à votre projet ou fournissent une contribution en nature, décrivez-les en détail et quantifiez-les.



- Équipes et ressources : détaillez votre plan de ressources pour mener à bien ce projet.
 - Décrivez les ressources dont vous avez besoin pour mener à bien le projet et l'infrastructure déjà en place.
 - Présentez le personnel et les fournisseurs clés qui participeront au projet.
 - Décrivez toute stratégie de gestion des risques mise en place pour gérer les ressources du projet et assurer le respect des échéanciers.

- Innovation et évolutivité : décrivez les aspects novateurs de la technologie et la manière dont elle pourrait être mise à plus grande échelle et contribuer de manière importante à relever les défis du secteur de l'alimentation.
 - Détaillez les technologies ou outils précis que vous utilisez pour créer votre solution (p. ex., l'intelligence artificielle, la génomique, la biotechnologie, la fermentation de précision, la chaîne de blocs, la robotique, l'Internet des objets, etc.).
 - Quels sont la stratégie de mise en marché et le modèle de génération de revenus?

- Adéquation produit-marché : démontrez qu'il s'agit d'un problème existant dans le secteur de l'alimentation et qu'il est important pour vos clients.
 - Établissez la persona, le problème, la promesse et l'adéquation du produit au marché cible.
 - Qui d'autres travaillent à la résolution de ce problème et en quoi la solution proposée se distingue-t-elle des solutions existantes ou les améliore-t-elle?
 - Faites référence aux premiers clients, à des rapports sectoriels, à des sondages ou à d'autres documents. Les lettres de soutien sont encouragées et doivent clairement articuler l'adéquation produit-marché.

- Propriété intellectuelle : détaillez votre stratégie en matière de propriété intellectuelle et votre travail dans ce domaine à ce jour.
 - Quelles sont les ententes relatives à la PI (proposées ou existantes) entre vous et vos partenaires? Quelles protections cherchez-vous à obtenir? Comment votre portefeuille sera-t-il documenté et géré?
 - Pour recevoir du financement du RCIA, les demandeurs qui n'ont pas encore commencé leur travail stratégique en matière de PI devront présenter des postes budgétaires pour ces coûts ou démontrer leur recours à des ressources en PI, comme Élever la PI et Propriété intellectuelle Ontario, Axelys Québec, ou à un cabinet d'avocats.

- Prochaines étapes : si ce projet est couronné de succès, quelles sont les prochaines étapes pour votre entreprise?
 - Détaillez les avantages escomptés pour votre entreprise si les objectifs du projet sont atteints.
 - Les impacts comme les nouveaux emplois, la nouvelle propriété intellectuelle, les nouveaux processus, les revenus, les cycles d'investissement, les exportations, etc., doivent être quantifiés.



Présentations vidéo

Dans le cadre de la sélection finale, les finalistes de Alimentech Next devront préparer un pitch vidéo de 5 minutes sur leur projet. La vidéo sera présentée aux examinateurs et le Conseil consultatif de l'innovation du RCIA, pour examen dans le cadre de son processus décisionnel.

Les demandeurs recevront un courriel confirmant la réception de leur demande.

Les propositions seront examinées par le RCIA qui déterminera si elles sont conformes aux critères d'admissibilité. **Si des informations sont manquantes ou si des mises à jour sont nécessaires, le personnel du RCIA vous contactera par courrier électronique et vous accordera un délai de 48 heures pour apporter des modifications. Si les modifications ne sont pas apportées dans ce délai, la demande sera retirée.** Si les exigences sont remplies, la proposition passera au processus d'examen. Le personnel du RCIA fera preuve de diligence raisonnable pour vérifier l'exactitude des renseignements fournis dans la proposition et pourra demander des renseignements supplémentaires pour faciliter le processus d'examen. Le processus d'examen complet devrait prendre jusqu'à 45 jours ouvrables.

Les propositions qui sont acceptées pour examen seront confiées à des examinateurs experts indépendants. Les résultats de ces examens et les propositions seront passés en revue par le Conseil consultatif sur l'innovation du RCIA, dont le rôle sera de prendre des décisions en matière de financement ou de formuler des recommandations au Conseil d'administration du RCIA sur la sélection des projets pour une subvention.

5.2 Critères d'évaluation des projets

Chaque expression d'intérêt répondant aux exigences d'admissibilité sera évaluée en fonction des critères d'évaluation suivants.

Critères d'évaluation	Pointage
Le demandeur a fourni une vue d'ensemble de son entreprise et a démontré qu'il possédait l'infrastructure et les capacités financières appropriées pour entreprendre le projet.	10
L'argumentaire du demandeur présente-t-il les besoins de son marché cible, explique-t-il la solution et incite-t-il l'auditeur à agir?	5
La solution répond à un irritant ou à une opportunité pour les fabricants d'aliments et de boissons, les exploitants de services alimentaires, les restaurateurs, les distributeurs ou les détaillants en alimentation. Le demandeur démontre une compréhension claire des besoins du secteur et présente une solution qui a un impact direct sur l'opportunité ou le défi.	15
Le demandeur est déjà presque prêt à lancer un projet pilote (NMT 4-6) et a clairement établi la structure et l'impact des activités de ce projet pilote sur son plan de commercialisation.	15
Le demandeur a clairement établi les caractéristiques démographiques de son client cible et la manière dont sa participation s'aligne sur les objectifs du projet pilote.	10



Plateforme de lancement du projet	45 points
Les réponses sont cohérentes avec les réponses écrites et décrivent clairement le problème et la solution proposée.	5
L'équipe et ses compétences sont connues et satisfont aux exigences du projet. Les progrès réalisés à ce jour démontrent que le demandeur est prêt pour le projet pilote.	5
Le demandeur décrit la position de son entreprise sur le marché et sa proposition de valeur unique. Les concurrents, leurs forces et la manière dont l'entreprise se compare à eux sont présentés.	10
Le demandeur démontre qu'il a étudié le marché et défini son client idéal, et qu'il tire parti de données tierces pour confirmer l'opportunité.	5
Le demandeur démontre que la croissance future de son entreprise sera soutenue par une solide stratégie en matière de PI. Les actifs de PI actuels et futurs sont décrits, y compris le type de PI.	10
Une justification claire de la nécessité de la subvention ainsi que des activités pour lesquelles il sera utilisé a été fournie.	10
Total	100

Les propositions seront évaluées en fonction des critères suivants.

Critères d'évaluation d'Alimentech Next	Pointage
Le demandeur a fourni le nom des partenaires et décrit le degré de préparation de ces partenaires. Les exigences des partenaires pour le projet pilote sont établies, de même que les coûts financiers ou les contributions (y compris en nature).	15
Le demandeur a décrit l'infrastructure clé pour le projet, y compris les partenaires externes. L'infrastructure est conforme au plan de travail proposé et, en cas de lacunes ou de risques majeurs, une stratégie d'atténuation claire a été fournie.	20
Le demandeur a présenté les aspects novateurs de sa solution, les principales technologies ou les innovations qui sous-tendent sa solution, ainsi que sa stratégie de mise en marché et son modèle de revenus.	20
Le demandeur a clairement établi la persona, le problème, la promesse et l'adéquation du produit à son marché cible. Les solutions concurrentes ou existantes sont nommées et différenciées de l'innovation proposée. La réponse fait référence aux premiers clients, à des rapports sectoriels, à des sondages ou à d'autres documents. Les lettres de soutien sont encouragées et doivent clairement articuler l'adéquation produit-marché.	20
Le demandeur présente une stratégie claire et décrit la PI qui sera créée dans le cadre du projet. La façon de gérer la PI entre les partenaires est décrite et raisonnable. Des mesures ou un plan d'action sont clairement établis pour gérer la propriété intellectuelle découlant de ce projet.	10
Le demandeur a établi les prochaines étapes vers la commercialisation, comme l'obtention d'investissements supplémentaires, des projets pilotes et une protection pour la propriété intellectuelle. Les avantages pour l'entreprise ont	10



été quantifiés, notamment les nouveaux emplois, revenus, ventes à l'exportation, etc.	
Le plan de travail contient au moins 5 activités et présente une approche raisonnable alignée sur les détails du projet fournis dans la demande. Le budget est détaillé et étayé par des devis, le cas échéant. Les ressources internes en main-d'œuvre sont clairement des contributeurs techniques et le titre des postes affectés au projet et le nombre d'heures y étant consacrées sont indiqués. L'étendue des travaux pour les fournisseurs est mentionnée et des noms sont fournis, s'ils sont disponibles.	5
Total	100

5.3 Décisions définitives relatives au programme

Le RCIA entend communiquer ses décisions relatives au financement des projets présentés dans les 45 jours ouvrables suivant la soumission de la proposition complète. Si cette date devait être reportée, les demandeurs en seraient avisés.

Les demandeurs dont la proposition aura été approuvée devront conclure un accord-cadre relatif au projet avec le RCIA dans les 30 jours ouvrables suivant la date de réception dudit accord. La décision relative au financement sera définitive à la signature de cet accord-cadre. Aux termes de cet accord, le demandeur acceptera notamment de respecter les exigences en matière de rapports, les échéanciers, la stratégie en matière de propriété intellectuelle, d'autres critères applicables à la gestion du rendement ainsi que les exigences en matière de conformité.

Les demandeurs dont la proposition aura été rejetée en seront informés. Ils recevront un résumé de l'évaluation de leur projet décrivant les raisons du refus ainsi que des recommandations destinées à les aider à renforcer leur proposition. Les projets peuvent ne pas être recommandés pour une subvention s'ils obtiennent un faible pointage aux critères d'évaluation ou si le RCIA ne dispose pas de suffisamment de fonds pour accorder une subvention à tous les demandeurs ayant répondu à l'appel à propositions. Le RCIA pourra inviter les demandeurs dont le projet n'a pas été retenu à répondre aux futurs appels de propositions ou à présenter une demande à l'égard d'autres programmes du RCIA.

5.4 Vitrine Technologique Alimentech Next

Les demandeurs retenus seront invités à présenter leurs innovations et leurs entreprises lors d'un événement Collision qui se tiendra à Ottawa, en Ontario, en février 2026. L'auditoire comprendra divers organismes de financement gouvernementaux, des investisseurs et des partenaires du RCIA seront disponibles pour le réseautage et des réunions pour discuter du potentiel relations avec les demandeurs.



6. Paramètres applicables à la subvention

6.1 Partage des coûts

Les coûts totaux admissibles du projet doivent se situer entre 200 000 \$ et 500 000 \$; le montant maximal de financement de contrepartie du RCIA correspondra à 50 % des coûts totaux admissibles du projet, soit entre 100,000 \$ et 250 000 \$.

Les demandeurs doivent justifier le montant demandé au RCIA. Ce dernier pourra décider d'attribuer à un projet une subvention inférieure au montant demandé.

Les coûts engagés pour la préparation des demandes ne constituent pas des coûts admissibles. Le RCIA accordera aux demandeurs approuvés un remboursement pour une partie des dépenses raisonnables et admissibles engagées dans le cadre de leur projet. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les dépenses et les coûts admissibles, reportez-vous à l'[Annexe C – Catégories de coûts admissibles](#).

6.2 Financement et cumul de fonds publics

Il est possible de cumuler d'autres fonds publics, à condition que ceux-ci n'excèdent pas 75 % des coûts admissibles du projet. Les demandeurs doivent décrire les autres programmes de soutien gouvernementaux qu'ils mettent à profit pour leur projet.

6.3 Frais de gestion du projet

Le RCIA exigera le paiement de frais de gestion non remboursables équivalant à 5 % des coûts admissibles. Les frais seront facturés au demandeur principal avec des conditions nettes de 30 heures et payables au RCIA avant le premier remboursement des fonds, comme indiqué dans l'accord-cadre de projet. Le demandeur principal et ses partenaires devront convenir du partage de ces frais, lesquels ne pourront être inclus dans les coûts admissibles du projet.

6.4 Durée du projet

La première date de début des projets sera le 1^{er} juillet 2025. Les coûts liés au projet engagés avant la date admissible ne seront pas considérés comme des coûts de projet admissibles. Les projets doivent être achevés conformément à l'accord-cadre de projet et au plus tard le 31 décembre 2026.

7. Suivi du projet et rapports

Le RCIA désignera un coordonnateur responsable de faire le suivi de l'avancement de chaque projet (paramètres financiers et indicateurs de rendement) afin de s'assurer que les participants remplissent leurs obligations. Le RCIA suivra les principaux indicateurs de rendement des demandeurs, conformément à l'accord-cadre relatif au projet.



Les réclamations des fonds seront acceptées pour tous les projets sur une base trimestrielle ; 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre de chaque année. Cela impliquera une mise à jour du projet. Un rapport annuel sur les avantages du projet sera également exigé. De plus, le RCIA demandera des réunions de mise à jour annuelles avec le Directeur du programme et le Directeur régional de l'innovation du RCIA pour obtenir des commentaires directs, des encouragements, ainsi que pour garantir un niveau élevé de responsabilité.

Il incombera au demandeur principal de surveiller l'avancement du projet et d'en rendre compte en fournissant les renseignements demandés et les indicateurs de rendement convenus de concert avec le RCIA. Il devra également coordonner la participation des partenaires aux réunions d'examen. Le défaut de fournir les rapports demandés conformément à l'accord-cadre relatif au projet du RCIA pourra entraîner des retards de remboursement des coûts admissibles du projet.

Il incombera à chaque partenaire de présenter ses coûts admissibles à des fins de remboursement conformément aux directives du demandeur principal et à l'accord-cadre relatif au projet. Le rapport financier sera produit par l'entremise du portail en ligne sécurisé du RCIA. Le demandeur principal et les partenaires devront tenir des comptes rigoureux à l'égard du projet pendant au moins sept ans après son achèvement et se conformer aux exigences en matière de rapports financiers et d'audit, conformément à l'accord-cadre relatif au projet conclu avec le RCIA.

À l'issue du projet et à la réception des rapports finaux, le projet pourra être présenté dans les communications du RCIA. L'objectif est, dans la mesure du possible, de partager les connaissances acquises, les nouveaux apprentissages et les résultats obtenus afin que le projet puisse stimuler l'innovation et l'entrepreneuriat dans l'ensemble de l'écosystème alimentaire canadien. Il sera également possible de faire connaître le projet, ses progrès et les efforts de collaboration consentis pendant le déroulement même des activités associées au projet.



Annexe A – Exigences générales du RCIA

Exigences applicables au demandeur

Lors de la soumission de leur candidature, le demandeur principal doit confirmer que :

- Ils ont lu, compris et est disposé à se conformer aux exigences du projet du RCIA ;
- Le demandeur principal et les partenaires sont constitués en société au Canada ;
- Le projet sera réalisé au Canada ;
- Le projet est progressif et nouveau ;
- Le projet ne serait pas entrepris dans la même mesure sans le financement du RCIA ;
- Il est disposé à investir dans le projet dans les délais impartis par l'horizon de financement du RCIA ;
- Il dispose des moyens financiers et des capacités de gestion de projet adéquats pour mener à bien le projet ; et,
- Il s'engage à fournir les informations nécessaires au RCIA pour effectuer la diligence raisonnable requise (cela peut inclure la soumission d'informations supplémentaires, y compris, mais sans s'y limiter, les états financiers des deux dernières années préparées par un comptable externe pour le candidat principal et les partenaires, à la demande du RCIA).

Pour être pris en considération pour un financement de projet, les demandeurs doivent :

- Certifier que le même projet qu'ils proposent n'est pas déjà approuvé ou en cours, et que des engagements financiers n'auraient pas autrement été pris pour le projet dans sa forme actuelle ;
- Veiller à ce que seuls les coûts de projet éligibles définis dans les lignes directrices du RCIA soient réclamés pour remboursement;
- S'engager à engager toutes les dépenses pour lesquelles un financement du RCIA est demandé au plus tôt à la date éligible de l'appel et à la date de fin de l'accord-cadre de projet, qui doit être au plus tard le 31 décembre 2026;
- Préciser toute autre source de financement gouvernemental prévue pour leur projet;
- Accepter d'adhérer à la politique de conflit d'intérêts du RCIA (incluse dans l'accord-cadre de projet) ; et,
- Acceptent que, si leur projet est sélectionné, ils maintiendront des registres financiers vérifiables justifiant leurs demandes de remboursement et fourniront à RCIA les informations dont il a besoin pour surveiller et rendre compte de l'avancement de leur projet.

Exigences applicables à la propriété intellectuelle

Le RCIA soutiendra les projets sectoriels qui généreront des éléments de propriété intellectuelle ayant le potentiel de profiter à l'écosystème alimentaire canadien. Une proposition est un document clé que les demandeurs utilisent pour préciser la stratégie en matière de propriété intellectuelle qu'ils comptent adopter pour la réalisation de leur projet.

Les demandeurs qui n'ont pas encore commencé à élaborer leur stratégie de propriété intellectuelle devront indiquer les postes budgétaires correspondant à ces coûts ou prouver leur implication auprès de ressources en propriété intellectuelle telles qu'Axelys Québec, Propriété



intellectuelle Ontario, ÉleverlaPI ou un cabinet d'avocats afin de recevoir un financement du RCIA. Votre directeur régional de l'innovation peut vous mettre en contact avec des ressources régionales ou provinciales pour vous aider à protéger votre propriété intellectuelle.

Les propositions doivent contenir une justification illustrant comment les membres du RCIA pourront négocier l'accès aux éléments de propriété intellectuelle d'aval découlant de l'exécution d'un projet donné, et ce, même s'ils n'y ont pas participé directement.

Tous les projets devront respecter le même engagement pris par le RCIA dans son entente de contribution, un engagement selon lequel :

- la propriété intellectuelle découlant de projets du RCIA et leurs droits de propriété intellectuelle et d'exploitation connexes devront résider au Canada pendant au moins les cinq années qui suivront la fin de l'entente de financement du projet, à moins d'une approbation écrite accordée par le ministre.

Le RCIA ne s'intéressera pas lui-même à la propriété intellectuelle dans aucun projet, mais il peut aider à faciliter la commercialisation de la propriété intellectuelle par les demandeurs au profit du Canada.

La politique de propriété intellectuelle du RCIA pour les demandeurs est accessible sur YODL™.



Annexe B – Échelle des niveaux de maturité technologique

Niveau de maturité	Description
NMT 1 – Principes de base observés et signalés	Niveau le plus bas de maturité technologique. La recherche scientifique commence à être convertie en recherche et développement (R et D) appliqués. Les exemples peuvent comprendre les études sur les propriétés fondamentales d'une technologie.
NMT 2 – Concept technologique ou application déterminé	Début de l'invention. Une fois les principes de base observés, il s'agit de trouver les applications pratiques. Ces applications étant hypothétiques, il se peut qu'elles ne s'appuient sur aucune preuve ni aucune analyse détaillée.
NMT 3 – Fonction analytique et expérimentale critique ou validation de principe caractéristique	La R et D active est lancée. Cette étape comprend des études analytiques et en laboratoire permettant de valider physiquement les prédictions analytiques d'éléments distincts de la technologie.
NMT 4 – Validation du produit ou du procédé en laboratoire	Les produits ou les procédés technologiques de base sont éprouvés pour voir s'ils fonctionnent.
NMT 5 – Validation du produit ou du procédé dans un environnement pertinent	La fiabilité du produit ou du procédé augmente considérablement. Les produits ou les procédés de base sont intégrés afin d'être testés dans un environnement simulé.
NMT 6 – Démonstration du prototype d'un produit ou d'un procédé dans un environnement pertinent	Prototypes testés dans un environnement pertinent. Cela constitue un grand pas dans la démonstration du niveau de maturité technologique. L'essai d'un prototype dans un environnement opérationnel simulé en sont des exemples.
NMT 7 – Démonstration du prototype d'un produit ou d'un procédé dans un environnement opérationnel	Prototype dans un système planifié (ou sur le point de l'être) nécessitant la démonstration d'un prototype réel dans un environnement opérationnel (p. ex. dans un véhicule).
NMT 8 – Produit ou procédé réel achevé et fonctionnel à la suite d'essais réussis	Innovation éprouvée dans sa forme finale et dans les conditions prévues. Dans presque tous les cas, ce NMT représente la fin du développement d'un système.
NMT 9 – Produit ou procédé réel éprouvé à la suite d'essais réussis	Application réelle du produit ou du procédé novateur dans sa forme ou sa fonction finale.

(Source : <https://www.ic.gc.ca/eic/site/125.nsf/fra/00007.html#annexe-a>)



Annexe C – Lignes directrices pour la détermination des coûts admissibles et non admissibles

Catégories de coûts admissibles

Les coûts admissibles associés au projet sont catégorisés comme suit :

Coûts salariaux directs
Les coûts salariaux directs sont les coûts des traitements et des salaires bruts de personnel technique engagés et payés par le demandeur pour des activités approuvées qui peuvent être précisément décrites et quantifiées comme ayant été réalisées dans le cadre du projet et qui sont décrites et quantifiées de la même manière dans le système de comptabilité analytique du demandeur. Le système de comptabilité analytique doit démontrer de manière suffisante que les heures travaillées par les employés sont directement liées aux activités approuvées du projet. Les salaires des propriétaires/actionnaires majoritaires de l'entreprise du demandeur ou du partenaire du projet ne sont pas admissibles au remboursement.
Sous-traitants et consultants
Les coûts des sous-traitants ou des consultants engagés et payés pour les activités approuvées du projet sont les coûts de travaux ou de services exécutés par un tiers externe qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme ayant été engagés et payés dans le cadre des activités approuvées du projet. Le demandeur ne peut pas être à la fois le bénéficiaire d'un financement reçu du RCIA à l'égard d'un projet et un sous-traitant pour ce même projet.
Matières directes
Les coûts engagés et payés pour des matières qui peuvent être précisément décrites et quantifiées comme ayant été transformées, fabriquées et utilisées dans le cadre des activités approuvées du projet, lesquelles sont quantifiées de la même manière dans le système de comptabilité analytique du demandeur. Les matières achetées uniquement dans le cadre des activités approuvées du projet doivent être comptabilisées au prix, net de toutes taxes de vente, payé par le demandeur, après déduction de toutes remises accordées par les fournisseurs. Les matières issues des stocks généraux du demandeur doivent être quantifiées conformément à la méthode d'établissement du prix des matières qui est couramment utilisée par le demandeur. Les matières directes comprennent toute matière première qui est « utilisée » dans le cadre des activités approuvées du projet.
Équipement
Les coûts en capital qui ont été engagés et payés à l'égard de l'équipement qui peut être précisément décrit comme ayant été acheté dans le cadre des activités approuvées du projet et quantifié de la même manière dans le système d'établissement des coûts du demandeur. Le plan de travail du projet doit décrire en détail l'équipement important qui est nécessaire à la



réalisation des activités approuvées du projet. Voir les scénarios ci-dessous pour obtenir des éclaircissements au sujet de cette catégorie de coûts.

1. Si un demandeur construit l'équipement lui-même, les coûts seraient inclus dans la catégorie appropriée (matières directes, coûts salariaux directs, etc.).
2. Si un demandeur fait construire de l'équipement par un tiers, les coûts seraient inclus dans la catégorie de l'équipement s'ils sont facilement reconnaissables à ce titre, sans quoi ils pourraient être imputés à la catégorie des sous-traitants.
3. Si un demandeur achète directement une pièce d'équipement, les coûts seraient inclus dans la catégorie de l'équipement.

Les coûts d'équipement comprennent les coûts d'achat de l'équipement nécessaire à la réalisation des activités approuvées du projet, les coûts de modification ou de modernisation de l'équipement, les coûts de remise en état de l'équipement et les frais d'expédition.

Les biens d'équipement acquis pour le projet peuvent être soumis à l'approbation du RCIA et d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) à des fins d'aliénation, conformément à l'accord-cadre relatif au projet.

Terrain, bâtiment et amélioration de bâtiments

Les coûts en capital engagés et payés à l'égard de terrains, de bâtiments ou d'améliorations apportées à des bâtiments dans le cadre des activités approuvées du projet, dont le RCIA a autorisé le remboursement.

Les coûts de construction admissibles peuvent inclure les coûts d'acquisition, la construction ou l'agrandissement d'installations, l'aménagement d'installations d'essai, les investissements dans des bâtiments modernes, les baux immobiliers et fonciers (coûts supplémentaires associés à la location de terrains pendant les activités de projet approuvées) et les améliorations permanentes apportées à des bâtiments. Voir les scénarios ci-dessous pour obtenir des éclaircissements au sujet de cette catégorie de coûts.

1. Si un demandeur a construit l'installation lui-même, les coûts seraient inclus dans la catégorie appropriée (matières directes, coûts salariaux directs, etc.).
2. Si un demandeur fait construire une installation par un tiers, les coûts seraient inclus dans la catégorie des sous-traitants.
3. Si un demandeur achète directement un bâtiment déjà construit, les coûts seraient inclus dans la catégorie des bâtiments.

Autres coûts directs

Il s'agit de coûts directs admissibles n'entrant pas dans les catégories des coûts directs susmentionnées, mais qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme ayant été engagés et payés par le demandeur dans le cadre des activités approuvées du projet et qui sont décrits et quantifiés de la même manière dans le système d'établissement des coûts du demandeur. Les frais d'expédition sont un autre coût direct.

Entrent également dans la catégorie des coûts directs les coûts de déplacement et coûts des activités de sensibilisation, c'est-à-dire les coûts directs admissibles engagés et payés par le demandeur, qui sont directement associés à des activités approuvées du projet. Les coûts de



déplacement doivent être appropriés, économiques, raisonnables et accessibles pour la plupart des employés du demandeur. Le remboursement des coûts de déplacement peut être demandé jusqu'à concurrence de l'indemnité maximale, conformément à la politique relative aux déplacements du RCIA.

Les coûts admissibles comprennent les suivants :

- coûts engagés et payés par le demandeur principal et ses partenaires qui sont nécessaires pour mener à bien les activités du projet approuvé;
- coûts qui sont généralement non récurrents et supplémentaires par rapport aux activités commerciales habituelles du demandeur principal et de ses partenaires;
- coûts qui sont raisonnables, c'est-à-dire dont la nature et le montant ne dépassent pas ce qu'une personne normalement prudente accepterait dans un contexte commercial similaire;
- coûts qui peuvent être directement attribués à l'achèvement d'activités approuvées incluses dans l'accord-cadre relatif au projet;
- Les coûts doivent être fixés conformément aux pratiques de détermination du prix de revient du demandeur principal et de ses partenaires telles qu'acceptées par le RCIA, et ils doivent être appliqués d'une manière uniforme dans le temps.

Coûts indirects (frais généraux)

Les coûts indirects (frais généraux) sont les coûts qui, bien qu'ayant nécessairement été engagés et payés par le demandeur pour la conduite de ses activités de façon générale, ne peuvent pas être décrits et quantifiés comme étant directement applicables à la réalisation des activités approuvées du projet (c'est-à-dire celles qui sont décrites dans le plan de travail du projet).

Les coûts indirects (frais généraux) comprennent :

- les matières et fournitures indirectes, y compris les articles de faible valeur, à usage élevé et consommables, comme les gants en nitrile, les filets à cheveux, et des fournitures de sécurité, qui répondent à la définition des coûts de matières directes, mais qu'il est commercialement déraisonnable, dans le contexte des activités du RCIA, de comptabiliser de la manière prescrite pour les coûts directs. Il s'agit, par exemple, des coûts d'achat d'articles de papeterie et de fournitures de bureau, les frais postaux et les autres dépenses d'administration et de gestion nécessaires ainsi que les coûts d'achat de petits outils (comme les échelles, les perceuses et les pulvérisateurs de peinture) ainsi que les stocks accumulés de façon générale;
- les coûts salariaux indirects, les frais approuvés de gestion de projet et les frais administratifs généraux, y compris la rémunération des cadres et des dirigeants de l'entreprise et du personnel de bureau, les dépenses administratives, les ressources humaines, le personnel de la comptabilité et des finances, les heures supplémentaires et les primes, tous les types d'avantages payés par l'employeur (Régime de pensions du Canada, assurance-emploi, avantages sociaux, assurance de soins médicaux et dentaires, prestations de retraite, autres avantages imposables, etc.);
- les coûts de construction indirects, y compris les coûts de déneigement, les dépenses de services publics de nature générale, y compris l'électricité, le chauffage, la ventilation et la climatisation, l'éclairage ainsi que l'exploitation et l'entretien des immobilisations et des installations de nature générale;



- les dépenses telles que les taxes foncières, les locations d'équipements et de bâtiments (non incluses dans les coûts directs) et les frais d'amortissement;
- les coûts indirects d'équipement, y compris les coûts d'entretien des immobilisations, de l'équipement et le mobilier de bureau (ordinateurs, équipement audiovisuel), etc.;
- les autres coûts indirects, y compris les frais de déplacement quotidien, les modes de transport déraisonnables, les logiciels d'utilisation générale et leurs licences, et l'assurance voyage.

Des plafonds des coûts indirects (frais généraux) fixés à 55 % des coûts salariaux directs admissibles et à au plus 15 % des coûts de projet admissibles s'appliqueront pour chaque demandeur (et pour chaque projet si un demandeur est approuvé pour de multiples projets financés par le RCIA). Dans le cas des demandeurs ayant des coûts de sous-traitants et de consultants élevés ou des coûts salariaux directs faibles, des plafonds des coûts indirects (frais généraux) pourront s'appliquer. Ces plafonds, fixés à un maximum de 5 % des coûts admissibles pour les sous-traitants et les consultants et à un maximum de 15 % du total des coûts de projet admissibles, seront calculés pour chaque demandeur (et pour chaque projet si un demandeur est approuvé pour de multiples projets financés par le RCIA).

Coûts étrangers

Le demandeur doit préciser tous ses coûts extérieurs au Canada (coûts étrangers), et il peut en demander le remboursement s'ils sont engagés et payés pour des activités admissibles du projet.

Salariaux directs

Les coûts salariaux directs sont ceux qui sont nécessaires à la réalisation des activités du projet par des employés du bénéficiaire ou de sa filiale à cent pour cent. En règle générale, les coûts extérieurs associés aux coûts salariaux directs sont engagés pour des travaux réalisés à l'extérieur du Canada. Les exemples suivants sont fournis pour plus de clarté.

Si un employé est employé dans un établissement canadien et est payé en dollars canadiens, ces coûts sont considérés comme des coûts engagés au Canada.

Si un employé canadien d'une société canadienne ou de sa filiale à cent pour cent travaille à l'étranger pour mener à bien les activités du projet, ces coûts sont considérés comme des coûts engagés au Canada.

Si un employé étranger d'une société canadienne ou de sa filiale à cent pour cent travaille à l'extérieur du Canada dans le cadre des activités du projet, ces coûts sont considérés comme des coûts extérieurs.

Matières directes achetées à l'extérieur du Canada

Les coûts de matières directes sont des coûts précisément décrits et quantifiés dans le cadre des activités du projet, ce qui englobe les pièces, les composants et les stocks utilisés pour mener à bien les activités du projet. Pour que l'on considère que les coûts des matières directes ont été engagés au Canada, les matières doivent être utilisées au Canada aux fins des activités du projet, qu'elles aient été achetées au Canada ou à l'extérieur du Canada. Tous les coûts des matières directes qui ne sont pas utilisés au Canada pour les activités du projet doivent être considérés comme des coûts extérieurs.



Sous-traitants

Les coûts des sous-traitants et des consultants sont les coûts de travaux ou de services qui ne sont pas exécutés par le bénéficiaire. Il s'agit de coûts qui sont directement attribuables à l'achèvement des activités du projet et qui peuvent être précisément décrites et quantifiées. Pour que les coûts des sous-traitants et des consultants soient considérés comme des coûts engagés au Canada, le sous-traitant ou le consultant doit effectuer le travail au Canada. Ainsi, les coûts engagés pour un travail effectué par une société étrangère affiliée sont considérés comme des coûts extérieurs.

Autres coûts directs

Les autres coûts directs sont les coûts qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme ayant été engagés ou devant être engagés dans le cadre des activités du projet. Il s'agit de coûts qui n'ont pas été comptabilisés en titre de coûts salariaux directs, de coûts des matières directes ou de coûts de l'équipement. Pour que l'on considère que ces coûts ont été engagés au Canada, il faut qu'ils soient associés à des activités menées au Canada.

Tous les coûts directs qui ne sont pas associés à des activités menées au Canada dans le cadre du projet seront considérés comme des coûts extérieurs.

Équipement

Les coûts d'équipement sont des coûts qui peuvent être précisément décrits et quantifiés comme devant être engagés pour les activités du projet. Les coûts pour de l'équipement acheté au Canada auprès de fournisseurs canadiens sont considérés comme des coûts engagés au Canada. De plus, le coût d'une pièce d'équipement achetée auprès d'un fournisseur étranger peut être considéré comme un coût engagé au Canada si une pièce comparable ne peut être achetée d'un fournisseur au Canada et si ladite pièce est expédiée vers un emplacement au Canada. Les coûts de l'équipement acheté à l'extérieur du Canada et utilisé à l'extérieur du Canada sont considérés comme des coûts extérieurs. De même, les coûts d'une mise à niveau d'un équipement de source canadienne ou étrangère exécutée par une entreprise à l'étranger sont considérés comme des coûts extérieurs.

Coûts non admissibles

Les coûts non admissibles engagés et payés par le demandeur ne sont pas admissibles au financement du RCIA, indépendamment du fait qu'ils ont été engagés et payés de façon raisonnable et appropriée dans le cadre d'activités approuvées du projet.

Les coûts non admissibles comprennent les suivants :

- i. toute forme d'intérêt payé ou payable sur le capital investi, les obligations, les débentures, les prêts bancaires ou autres, y compris les escomptes à l'émission d'obligations et les frais de financement connexes; la partie des intérêts du coût de location qui est attribuable au coût d'emprunt, peu importe le type de bail;
- ii. les frais juridiques et les honoraires comptables et d'experts-conseils en lien avec la réorganisation financière (y compris la création de nouveaux organismes sans but lucratif), des enjeux de sécurité, des enjeux de capital-actions, l'obtention de licences, la création et la gestion d'ententes avec le demandeur et les poursuites contre le RCIA ou



ISDE. De tels coûts juridiques sont considérés comme étant admissibles s'ils sont liés à l'obtention de brevets ou d'une autre protection légale pour la propriété intellectuelle du projet;

- iii. les pertes subies en raison de mauvais investissements, de mauvaises créances et des frais de recouvrement;
- iv. les pertes subies sur d'autres contrats ou projets;
- v. les impôts sur le revenu, fédéral et provincial, les taxes sur les produits et services, les taxes sur la valeur ajoutée, les taxes ou surtaxes sur les profits excédentaires ou les dépenses spéciales associées à ces impôts (à l'exception de la taxe d'accise sur l'importation, qui constitue un coût admissible);
- vi. les provisions pour risques;
- vii. les primes relatives aux assurances-vie des cadres ou des administrateurs lorsque le produit de l'assurance est versé au demandeur;
- viii. l'amortissement de la plus-value non réalisée des biens;
- ix. l'amortissement des immobilisations payées par le RCIA;
- x. les amendes et les dommages-intérêts;
- xi. les dépenses et l'amortissement des installations excédentaires;
- xii. la rémunération déraisonnable des cadres et des employés;
- xiii. les frais d'élaboration et d'amélioration de produits qui n'ont pas été engagés dans le cadre du projet;
- xiv. les frais de publicité, sauf les frais raisonnables de publicité de nature industrielle ou institutionnelle versés pour les annonces placées dans des publications spécialisées, techniques ou professionnelles en vue de fournir de l'information à l'industrie ou à l'institution;
- xv. les frais de divertissement, y compris les services de traiteur, les boissons alcoolisées et les dépenses non liées aux voyages;
- xvi. les dons;
- xvii. les cotisations et autres frais d'adhésion, sauf ceux d'associations professionnelles et commerciales ordinaires;
- xviii. les frais extraordinaires ou anormalement élevés d'experts-conseils concernant des questions techniques, administratives ou de comptabilité, à moins d'avoir obtenu l'approbation du RCIA;
- xix. les frais de vente et de commercialisation liés aux biens, aux services ou aux deux acquis en vertu de l'accord-cadre relatif au projet;
- xx. les coûts en nature;
- xxi. les frais de recrutement.

